

2018年2月1日開催
2018年3月期第3四半期決算説明会での主な質疑応答

Q1 国内ポテトチップスは、今後も販売費を抑制しながら売上を伸ばしていくことができるのか？
第3四半期は想定以上に需要が強かったため、販売費の抑制も第2四半期から継続することができました。今後についても、市場の動向を見ながら判断していきたいと考えています。

Q2 国内でのフルグラの需要の動向を教えてください。
市場全体が伸び悩む中、第3四半期(3ヶ月)のフルグラの売上は、前年比で伸長することができました。SKUは増加しましたが、新しい顧客層への訴求効果はまだ十分ではないとみています。フルグラの認知度は50%台であり、購入率も低いいため、認知度と購入率を高め、新規顧客を獲得することによって、さらに成長させていきたいと考えています。

Q3 中国小売店舗でフルグラの販売を開始したが、現在の引き合いの状況は？また、今後の展開は？
11月の終わりから出荷を開始し、12月から1月にかけて中国で店頭に並び始めました。夏の京都工場稼働開始に向け、中国国内EC、越境EC、小売店舗の3つのチャンネルで攻めていく方針に変わりはありません。しかし、京都工場の150億円のキャパシティの増加に対して、初年度からフル稼働になるとは考えていません。3つのチャンネルでどのように展開するかも含め、来期の具体的な計画は現在策定しているところです。将来的には、海外フルグラ事業全体で利益率10%を目指したい考えです。

Q4 中国国内ECで既にフルグラは販売しているのか？
現在はまだ参入していません。第4四半期中には参入する予定です。

Q5 中華圏が減益になっている理由は？
減益の要因は、主にスナックの輸入販売を行っている台湾での赤字が拡大したことによるもので、中国向けのフルグラ販売を行っている香港は増益に寄与しました。

Q6 北米回復の進捗具合を教えてください。
第3四半期は、通常アメリカのヘルシースナック需要が落ちる時期ですが、第2四半期並みの売上となったため、モメンタムとしては底打ちしているとみています。

Q7 北米の来期の見込みを教えてください。
来期については、増収増益を目指したいと考えていますが、以前のような高い成長率を目指す計画にはなりません。営業利益については、シフトダウンによる労務費の削減など、生産体制の改善がすすみ、利益が出せる体制になりつつあります。営業利益率は、1桁台になろうかと思いません。

Q8 第3四半期の実績は、計画に対してどうだったのか？

第3四半期(3ヶ月)の営業利益は、計画に対して、国内事業△4億円、海外事業△7億円、連結合計△11億円となりました。

国内では、フルグラの伸び悩みをポテトチップスの伸長でカバーしましたが、ポテトチップスに需要が集中した影響等により、その他のスナックの売上が減少し、営業利益も計画未達となりました。海外では、販売費が増加した北米や、韓国、インドネシア等で計画未達となりました。

Q9 第3四半期で営業利益は計画未達だが、通期計画の達成に向けて挽回できるのか？

国内では、ポテトチップスの需要が強く、それほど大きなリスクはないと考えています。

海外では、北米で第4四半期の黒字化を目指していますが、第3四半期での計画差全てを取り戻すことは厳しい状況です。

以上